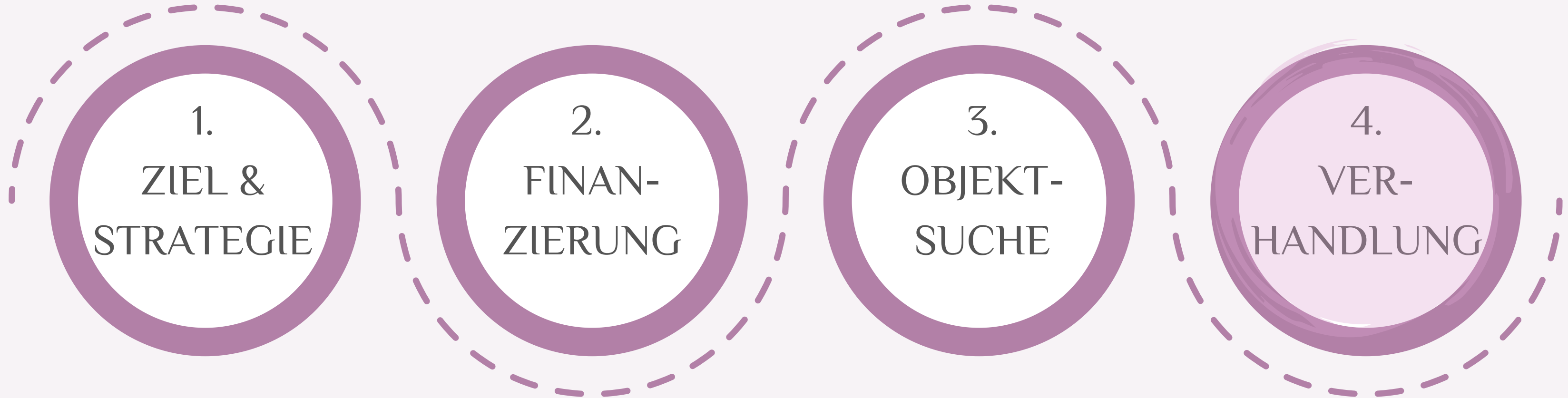


minh parrandier  
Financial Mentor | Investor | Speaker



SPECIAL  
Immobilien richtig verhandeln

# DIE 4 SCHRITTE ZUM ERFOLGREICHEN KAUF EINER IMMOBILIE





# Richtiges Verhandeln entscheidet über kleines Vermögen oder großes Vermögen!



Jede Verhandlung ist eine Entscheidungsfindung, bei der  
zwei oder mehrere Parteien versuchen ihre Interessen zu  
lösen!







# Was ist das Ziel einer Verhandlung?



## Ziel:

- nicht, den anderen zu besiegen!
- Sondern einen fairen und vorteilhaften Deal für **beide Seiten** zu erzielen.
- Die beste Verhandlung ist die, bei der beide Parteien **das Gefühl** haben, **gewonnen zu haben**.

# WIN-WIN Situation kreieren!!



**“Du erreichst mehr mit einer Pistole in deiner Hand  
und netten Worten als nur nette Worte.”**

**Al Capone**



1

“Du erreichst mehr mit einer Pistole in deiner Hand  
und netten Worten als nur nette Worte.”

2

*Al Capone*



1

Macht

2

Kommunikation

# Kernessenz der Verhandlung:

## 1 Macht!





**Macht ist abhängig von Situationen.  
Ein scheinbar Machtlose kann viel Macht ausüben!**



**Stell dir vor:**  
**Dein 4-jähriger Sohn möchte im Winter seine Jacke**  
**nicht anziehen!**

**Wer hat mehr Macht?!**





# Möbel-Einkauf - Real Life Study





# CASE STUDY: VILLA AM MEER





# CASE STUDY: VILLA AM MEER



- Du möchtest dir eine wunderschöne Villa am See kaufen, ein Traumobjekt.
- Der aufgerufene Preis: 2,5 Millionen Euro.
- Du bist dir sicher, dass die Villa nur 2,2 Millionen wert ist und willst nicht mehr zahlen.



# CASE STUDY: VILLA AM MEER



- Der klassische, unerfahrene Käufer würde sofort ein Angebot von 2,2 Millionen abgeben und darauf hoffen, dass der Verkäufer einlenkt.
- Die Reaktion des Verkäufers ist in diesem Fall oft Ablehnung oder Desinteresse.
- Die Verhandlungen sind dann festgefahren, bevor sie überhaupt richtig begonnen haben.
- Der erfahrene Verhandler hingegen würde anders vorgehen.

# CASE STUDY: VILLA AM MEER



Wie würde ein erfahrener  
Verhandler vorgehen?



# CASE STUDY: VILLA AM MEER

## 5 QUELLEN DER MACHT

### 1. Informationsmacht

- Wissen ist eines deiner größten Waffen!
- Sammle so viele Informationen vor der Verhandlung:
  - Motivation des Verkäufers
  - Preise + Ausstattung vergleichbarer Objekte
  - Wettbewerber: Wie viele Interessenten gibt es?
  - Bankzinsen + Zahlungsmodalitäten



# CASE STUDY: VILLA AM MEER

## 5 QUELLEN DER MACHT

### 1. Informationsmacht



- Zeige dem Verkäufer auf eine sachliche Weise, dass der von ihm aufgerufene Preis über dem Marktdurchschnitt liegt.
- Untermauere deine Argumentation mit Zahlen, Daten, Fakten:
  - "Ich habe mir die Verkaufspreise in dieser Gegend genau angesehen. Ähnliche Häuser wurden in den letzten sechs Monaten für durchschnittlich 10% weniger verkauft."
  - Nimm ein ausgedrucktes Exposé von anderen vergleichbaren Objekten mit, die einen niedrigen Preis zeigen.



# CASE STUDY: VILLA AM MEER

## 5 QUELLEN DER MACHT

### 1. Informationsmacht



Untermauere deine Argumentation mit Zahlen, Daten, Fakten:

- "Die aktuellen Zinsen sind einfach sehr hoch. Bei diesem Kaufpreis, würde meine Bankrate xy betragen. Die Miete, die ich dafür bekomme, ist aber nur xy. Das deckt nicht meine Bankrate, schon gar nicht die Renovierungsarbeiten sowie die Instandhaltungsrücklagen."
- "Meine Bank hat das Objekt bereits eingewertet und kommt auf einen Marktwert von 2,2 Mio. EUR"

# CASE STUDY: VILLA AM MEER

## 5 QUELLEN DER MACHT

### 2. Alternative Macht

- Je besser deine Alternativen, desto unabhängiger bist du vom Ausgang der aktuellen Verhandlung.
- Case Study: Du hast die Villa am See besichtigt, aber auch ein ähnliches Anwesen in der Nähe, das dir sehr zusagt und 300.000 € günstiger ist. "Ihr Haus ist wunderschön, aber wir haben auch andere Optionen, die wir jetzt realistisch abwägen müssen."
- Signalisiert dem Verkäufer subtil, dass er nicht deine einzige Option ist, und stärkt deine Position.





# CASE STUDY: VILLA AM MEER

## 5 QUELLEN DER MACHT

### 3. Macht der Legitimation

- Rechtliche Gutachten
- Finanzierungszusage
- Nachweis über verfügbares Eigenkapital inklusive Depotauszug oder
- offizielle Dokumente verleihen dir Glaubwürdigkeit und Macht



# CASE STUDY: VILLA AM MEER

## 5 QUELLEN DER MACHT

### 4. Macht durch Zeitdruck

- Finde Verkäufer, die Zeitdruck haben (z.B. Insolvenzen, Scheidung, Umzug, Erbstreitigkeiten, Notverkäufe durch Zwangsversteigerung)





# CASE STUDY: VILLA AM MEER

## 5 QUELLEN DER MACHT

### 4. Macht durch Zeitdruck

#### Case Study:

- Die Verkäufer möchten das Haus bis zum 1. September verkauft haben, weil sie in eine andere Stadt umziehen.
- Du hast keinen Zeitdruck.
- Das ist eine wichtige Information, die du im Laufe der Verhandlung nutzen kannst: "Ich habe keine Eile mit meiner Investition. Wenn wir uns bis dahin nicht auf einen Preis einigen können, werde ich meine Suche fortsetzen."
- Dadurch verschiebt sich der Verhandlungsdruck auf den Verkäufer.



# CASE STUDY: VILLA AM MEER

## 5 QUELLEN DER MACHT

### 4. Macht durch Zeitdruck

Kaufangebot abgeben immer mit einer Deadline.

- “Mein Angebot gilt bis heute 23:59 Uhr”
- “Mein Angebot gilt bis morgen, xy.yx.20xx
- Begründung:
  - Zusagen für andere Objekte
  - Bankfinanzierungsangebot mit aktuellen noch guten Konditionen läuft aus
  - etc.



# CASE STUDY: VILLA AM MEER

## 5 QUELLEN DER MACHT

### 5. Macht durch letzte Instanz

- Der Verhandlungspartner hat eine letzte Instanz, die über den Deal entscheidet.
- "Mein Partner ist derjenige, der die finale Entscheidung trifft. Er ist der Meinung, dass unser letztes Angebot der absolute Höchstpreis ist. Ansonsten favorisiert er eine andere Alternative."
- Durch diese Aussage verlagerst du die Verantwortung auf jemand anderen und du setzt sich selbst aus der Schusslinie.
- Der Verkäufer verhandelt nun quasi mit einer "unsichtbaren" dritten Person.





# REAL-LIFE CASE: NACHVERHANDLUNG



URSPRUNGSPREIS  
440.000 EUR

- ✓ Neues Inserat: 390.000,-
- ✓ erstes Kaufangebot:  
340.000,-
- ✓ 1.Nachverhandlung: 330.000,-

60.000 EUR VERHANDELT



1

“Du erreichst mehr mit einer Pistole in deiner Hand  
und netten Worten als nur nette Worte.”

2

*Al Capone*



1

Macht ✓

2

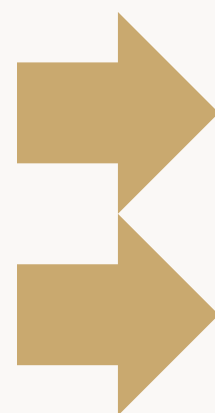
Kommunikation

# CASE STUDY: VILLA AM MEER

## KOMMUNIKATION

Ziel:

- Beziehungsebene stärken und damit Vertrauensaufbau
- Sich in die Lage des Verkäufers zu versetzen und seine Geschichte zu verstehen:
  - "Was hat Sie damals dazu bewegt, diese Immobilie zu kaufen?" oder "Welche Erinnerungen sind Ihnen hier am liebsten?"
  - Was macht diese Immobilie aus Ihrer Sicht so besonders?



schafft Vertrauen auf persönlicher Ebene

aktives Zuhören um Informationen zu bekommen



# RICHTIGES VERHANDELN



- ✓ **Preisrange** abklappern (Telefongespräch)
- ✓ Immer ein begründetes **Kaufangebot** abgeben: TIEF ANKERN!
- ✓ So weit wie möglich im **Prozess** zu gelangen (Notartermin steht)
- ✓ Und weiterverhandeln nach **jedem Schritt**  
→ nach Objektprüfung (z.B. Sonderumlage war drin, Rechtsstreitigkeiten), nach Bankfinanzierung etc.
- ✓ Wichtig: Du bist nie der Täter und holst den **Makler an deiner Seite**.  
**Maklerprovision nicht verhandeln.**

# KAUFNEBENKOSTEN VERHANDELN UND SO INOFFIZIELL 110% FINANZIERUNG



**Disclaimer:** Nur empfehlenswert, wenn unter Marktwert eingekauft wird + die Bank das mitmacht + es sich rechnet mit höheren Zinsen.

Die Bank finanziert oft den Kaufpreis, aber die Nebenkosten – Notar, Makler, Grunderwerbsteuer nicht.

**Lösung:** Du erhöhst den Kaufpreis, um die Nebenkosten zu finanzieren. Der Verkäufer zahlt die Nebenkosten (im Notarvertrag festhalten).

Du verkaufst ihm die Idee, dass er am Ende mehr Geld in der Tasche hat (oder sonst ihr nicht zusammenkommt) und du benötigst kein Eigenkapital.

# KAUFNEBENKOSTEN VERHANDELN UND SO INOFFIZIELL 110% FINANZIERUNG

“ Ich habe mir die Zahlen noch einmal genau angesehen und möchte Ihnen einen Vorschlag machen, der für uns beide ideal ist.

Ich möchte Ihr Haus unbedingt kaufen.

Allerdings ist die Finanzierung der Nebenkosten, die ja bis zu 15% des Kaufpreises ausmachen, für mich eine Herausforderung.

Ich kann den Kaufpreis zwar vollständig über die Bank finanzieren, aber das zusätzliche Eigenkapital für Notar und Grunderwerbsteuer würde meine Liquidität stark belasten.”



# KAUFNEBENKOSTEN VERHANDELN UND SO INOFFIZIELL 110% FINANZIERUNG

“Deshalb schlage ich Ihnen vor, den Kaufpreis zu erhöhen.

Ich erhöhe mein Angebot um 30.000 Euro.

Das heißt, diese 30.000 Euro übernehme ich zusätzlich, aber nur unter der Bedingung, dass Sie die Nebenkosten dafür bezahlen.”

# KAUFNEBENKOSTEN VERHANDELN UND SO INOFFIZIELL 110% FINANZIERUNG

|                       |       |                 |
|-----------------------|-------|-----------------|
| Alter Kaufpreis       |       | 330.000€        |
| Neuer Kaufpreis       |       | <b>360.000€</b> |
| Differenz             |       | <b>30.000€</b>  |
| Notar+Grundbuch       | 1,50% | 5.400€          |
| Grunderwerbssteuer    | 5,50% | 19.800€         |
| Nebenkosten zu zahlen |       | <b>25.200€</b>  |
| Gewinn für Verkäufer  |       | 4.800€          |

# KAUFNEBENKOSTEN VERHANDELN UND SO INOFFIZIELL 110% FINANZIERUNG



Bei einem Zinssatz von 4% + 1,5% Tilgung würdest du pro Monat 137,5 EUR mehr zahlen insgesamt.

Aber dafür hast du kein Eigenkapital benötigt für Nebenkosten.



# KAUFNEBENKOSTEN VERHANDELN UND SO INOFFIZIELL 110% FINANZIERUNG

“Der höhere Kaufpreis von 360.000 Euro wird von der Bank finanziert. Aus diesem Betrag bezahlen Sie die Maklergebühr und die Notarkosten. Der Saldo verbleibt bei Ihnen. Unter dem Strich erhalten Sie mehr Geld als bei einem Kaufpreis von 400.000 Euro. Und ich kann die Immobilie kaufen, weil die Bank nun die kompletten Kosten finanziert.”

# SO KRIEGST DU GUTE DEALS:



- Der erste Eindruck ist entscheidend!
- Gibt es noch andere Sachen, die verhandelbar sind (Mobiliar, Stellplatz etc.)
- Verliebe dich nicht in die Immobilie! Masse, Masse, Masse!

# REAL-LIFE CASE: MASSE, MASSE, MASSE



☆ Merken

🔗 Teilen

🖨 Drucken

## Mercedes-Benz AMG GT

BURMESTER, 360°, Fahrassistenz-Paket, Night-Paket

📍 Götschetal

€ 158.870

Keine Angabe

ab € 2.179,- mtl. [Finanzierung berechnen](#)



ab € 10,94 mtl.

[Versicherungen vergleichen](#)

Kfz-Versicherungsdetails [hier](#)

CHECK24



# BUCHEMPFEHLUNG: JACK NASHER - VERHANDLUNGSEXPERTE

